آلية التمويل العقاري في المصارف الإسلامية

الدكتورة منى لطفي بيطار
قسم العلوم المالية والمصرفية
كلية الاقتصاد
جامعة تشرين

الدكتورة منى خالد فرحات
قسم المحاسبة
كلية الاقتصاد
جامعة دمشق

الملخص

يبين البحث صيغ التمويل المستخدمة في المصارف الإسلامية، ومدى ملاءمة تلك الصيغ للتطبيق في مجال التمويل العقاري، ويهدف البحث إلى الإجابة عن الأسئلة الآتية:

- ما المقصود بالتمويل العقاري؟
- ما الآلية المتبعة في المصارف الإسلامية في مجال التمويل العقاري؟
- ما مدى مشروعية صيغ التمويل المتبعة في المصارف الإسلامية؟

ومن أجل تحقيق هدف البحث، تم اتباع المدخل الوصفي التحليلي، وتم الاعتماد على العديد من الكتب والبحوث المتخصصة في مجال المصارف الإسلامية، والقوانين العربية المتعلقة بإنشاء المصارف الإسلامية، والأدلة الشرعية للعمل المصرفي الإسلامية، وتجارب العديد من المصارف الإسلامية. وخلص البحث إلى العديد من النتائج والتوصيات.

المقدمة:

توجه الحكومة السورية الاهتمام بمجال الإسكان، من خلال القيام بمشروعات إسكان الشباب، والعمل على إصدار قانون التمويل العقاري[1]، وقد أكد مجلس مجمع الفقه الإسلامي في القرار رقم 50 (1/ 6) لعام /1990/ أن المسكن من الحاجات الأساسية للإنسان وينبغي توفيره بالطرائق المشروعة، كأن تقدم الدولة للراغبين في تملك المساكن قروضاً دون فائدة، أو أن تقوم الدولة والمستثمرون من الأفراد والشركات ببناء المساكن وبيعها بالأجل. (قرار رقم 50 (1/ 6))

يسهم نظام التمويل العقاري في تنشيط السوق العقاري، ودفع عجلة التنمية الاقتصادية، إذ له تأثير إيجابي في تنشيط صناعة البناء والتشييد، وتشغيل عدد كبير من اليد العاملة، وتتمثل الميزة الأهم لهذا النظام في توفير المسكن الملائم لمحدودي الدخل بالسعر المناسب، والقضاء على ظاهرة السكن العشوائي.

وتعدُّ مشكلة الإسكان من أهم المشكلات التي تواجهها المجتمعات الإسلامية، وبيّن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية أهمية توجه المصارف الإسلامية للاستثمار في تمويل الإسكان في الدول الإسلامية، إذ تدل المؤشرات على اتساع الفجوة الإسكانية في العالم الإسلامي (الفجوة بين الحاجة إلى المأوى وبين توفيره)، إذ إن نحو (45%) من سكان العالم الإسلامي يفتقرون إلى المأوى سواءً تملكاً أم تأجيراً، وذلك بغض النظر عن نوعية سكن من يملكون المأوى، إذ يفتقر أكثر من (60%) من المساكن إلى أبسط قواعد السكن الصحي والمرافق الأساسية، بل هي مجرد أكواخ بالية. (موقع المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية)

مشكلة البحث:

لا بد من إشراك القطاع الخاص وحثه على القيام بالمشاريع السكنية الضخمة، وتقديم التمويل العقاري للمواطنين بشروط ميسرة، وتسهم المصارف التقليدية في تأمين التمويل العقاري، ولكن تكلفته مرتفعة مقارنة بالتمويل العقاري الذي توفره المصارف الإسلامية، التي تعمل وفق شروط مختلفة عن الشروط التي تقيد عمل المصارف التقليدية.

---

(1) بينت المادة الأولى من قانون التمويل العقاري المصري أن المقصود بالتمويل العقاري: "تمويل مجالات شراء أو بناء أو ترميم أو تحسين المساكن والوحدات الإدارية والمنشآت الخدمية ومباني المحال المخصصة للنشاط التجاري، وذلك بضمان حق الامتياز على العقار، أو رهنه رهناً رسمياً، أو غير ذلك من الضمانات التي يقبلها الممول طبقاً للقواعد والإجراءات التي تحددها اللائحة التنفيذية لهذا القانون". (قانون التمويل العقاري المصري لعام /2001/)

وتؤكد قوانين المصارف الإسلامية الصادرة في العديد من الدول العربية، ومنها سورية، دور المصارف الإسلامية في إدخال الخدمات الهادفة لإحياء صور التكافل الاجتماعي المنظم على أساس المنفعة المشتركة، والإسهام في مشروعات التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

من هنا كان لا بد من إلقاء الضوء على أساليب عمل المصارف الإسلامية في مجال التمويل العقاري، وما يمكن أن تسهم به في مجال حل مشكلة السكن التي تعاني منها دول كثيرة - ومنها سورية.

هدف البحث:

هدف البحث إلى الإجابة عن الأسئلة الآتية:

- ما المقصود بالتمويل العقاري؟
- ما الآلية المتبعة في المصارف الإسلامية في مجال التمويل العقاري؟
- ما مدى مشروعية صيغ التمويل المتبعة في المصارف الإسلامية؟

فروض البحث:

يستند البحث إلى الفروض الآتية:

1. هناك فرق جوهري في الآلية المتبعة في كل من المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية للتمويل العقاري.
2. إن الآلية المتبعة من قبل المصارف الإسلامية تتفق مع تعاليم الدين الإسلامي.
3. للمصارف الإسلامية دور مهم في مجال التمويل العقاري.

منهج البحث:

تم اتباع المدخل الوصفي التحليلي، حيث تم تعرّف الآليات التي تحكم الخدمات العقارية التي تقدمها المصارف الإسلامية، والتحقق من مدى مشروعيتها، وذلك من أجل استنتاج أوجه التشابه والاختلاف بين آليات التمويل العقاري المتبعة في كل من المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية.

وتم الاعتماد على العديد من الكتب والبحوث المتخصصة في مجال المصارف الإسلامية، والقوانين العربية المتعلقة بإنشاء المصارف الإسلامية، والأدلة الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي، وذلك من أجل تحقيق هدف البحث، والتحقق من الفروض التي يستند إليها.

الدراسات السابقة:

يعدُّ هذا البحث الدراسة الأولى في سورية التي تتطرق إلى آليات التمويل العقاري المتبعة في المصارف الإسلامية، وأهمية تقديم المصارف الإسلامية التمويل العقاري، وما لذلك من تخفيف للأعباء على المواطن وتيسيراً له لامتلاك السكن الملائم، مع الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية، والبعد عن التعامل بالربا (الفائدة).

هيكل البحث:

يبين البحث النقاط الآتية:

1. **ماهية المصارف الإسلامية.**
2. **خصوصية العمل المصرفي الإسلامي.**
3. **صيغ التمويل في المصارف الإسلامية.**
4. **الصيغ المقترحة في مجال التمويل العقاري.**
5. **النتائج والمقترحات.**

أولاً- ماهية المصارف الإسلامية: (إرشيد،2001؛ الكفراوي، 2005)

تعرف المصارف الإسلامية بأنها: مؤسسات مالية تقوم بالمعاملات المصرفية وغيرها من المعاملات المالية والتجارية وأعمال الاستثمار وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، فلا تتعامل بالربا أخذاً ولا عطاءً، بهدف المحافظة على القيم والأخلاق الإسلامية، وتحقيق أقصى عائد اقتصادي واجتماعي لتحقيق التنمية الاقتصادية في جميع قطاعات الاقتصاد الوطني، مما يؤدي إلى مجتمع قوي متكافل ومتعاون.

وتهدف المصارف الإسلامية إلى تحقيق جملة من الأهداف، يمكن إيجازها بما يأتي:

1ـ حل المشكلات الاقتصادية والاجتماعية التي يعاني منها المجتمع، حيث تسعى لحل معاناة الأفراد المادية، وتعمل على إيجاد الحلول لمشكلة تكديس الثروة، وتحقيق الانسجام بين النشاط الاقتصادي والعقيدة والفكر الذي يؤمن به الناس، وذلك بحلول مستمدة من الشريعة الإسلامية.

2ـ تشجيع العمليات الصغيرة والاستثمارات من أجل تفريج كربة الفقراء وأصحاب الدخول المحدودة.

3ـ إتاحة الفرصة في الرجوع إلى الفقه، ولاسيّما فقه المعاملات المالية، والاجتهادات في المعاملات المصرفية المعاصرة.

4ــ القيام بعبء جميع الأعمال المصرفية المعروفة في مجال الادخار والاستثمار والتمويل وغير ذلك، على أسس إسلامية ملتزمة بالأحكام الشرعية والاجتهادات الفقهية.

5ــ تحقيق الأمان والاطمئنان للمسلم المدخر، من خلال استثمار أمواله فيما أحل الله، بدلاً من كنزها ووضعها في البيت، أو التعامل مع المصارف الربوية، ومن ثمَّ التحرر من الربا ومحاربته.

6ــ الإسهام في تحقيق مجتمع المتّقين، وتوفير فرص العمل، وعدم ترسيخ سلوك انتظار الربح السريع لدى المودعين والرغبة في زيادة هامش الربح.

7ــ أن تكون البديل الإسلامي للمعاملات كافة، من أجل رفع الحرج عن المسلمين المتعاملين معها، وتيسير التبادل والمعاملات وتعزيز طاقة رأس المال لزيادة الإنتاج ودفع عجلة التنمية الاقتصادية إلى الأمام، وذلك بتنمية الوعي الادخاري وتشجيع الاستثمار وعدم الاكتناز، وإيجاد فرص وصيغ عديدة للاستثمار ذي العائد الاقتصادي والاجتماعي، وتوفير التمويل اللازم لذلك، مع إيجاد التنسيق والتعاون والتكافل بين المصارف الإسلامية التي يجب أن تعمل متعاونة كوحدة واحدة، وبين الأفراد والمؤسسات الاقتصادية داخل الأمة الإسلامية.

8ــ توفير السيولة اللازمة لتمويل المشروعات الاقتصادية، وتوجيه التنمية الاقتصادية لتحقيق تنمية سريعة متوازنة تحقق الأمن الاقتصادي مع تحقيق عائد مناسب لأصحاب الأموال.

وتتمثل رسالة المصارف الإسلامية في الآتي:

- تعويد الناس على الادخار الحقيقي للمال بعيداً عن الاكتناز، فاستثمار المال ادخار له، ولذلك كان التوجيه النبوي الشريف باستثمار المال حتى لا تأكله الصدقة والزكاة.
- توفير وسائل الإنتاج للقادر عليه، ومن ثمَّ القضاء على ظاهرة البطالة (الحقيقية والمقنعة)، فتوفير العمل أفضل من الصدقة، إذا كان المتصدق عليه قادراً على الكسب.
- تجميع فوائض التوازن لدى الأشخاص، حيث تعمل المصارف الإسلامية على تجميع فائض الأموال، بعد إشباع الحاجات الأساسية للإنسان بغير إسراف ولا تبذير.
- توظيف المصارف الإسلامية في أوجه الاستثمار الإنمائية على مستوى الفرد والدولة. وصدق الخليفة الراشدي عمر بن الخطاب رضي الله عنه حين قال:«إن السماء لا تمطر ذهباً ولا فضة». وإن الاستثمار والتنمية أمران متلازمان فلا تنمية بغير استثمار، ولا قيمة للاستثمار بغير تنمية.

ثانياً- خصوصية العمل المصرفي الإسلامي:

تتميز المصارف الإسلامية بخصائص وسمات معينة، وتمارس أعمالها المصرفية بأسلوب مختلف عن أعمال المصارف التقليدية، ومن أهم أوجه الاختلاف بينها ما يأتي:

1ـ تقوم المصارف الإسلامية في معاملاتها على أساس المشاركة في الربح والخسارة الذي أقرته الشريعة الإسلامية، وتجنب التعامل بالربا مهما كانت صوره وأشكاله، إيداعاً أو إقراضاً، قبولاً أو حسماً، أخذاً أو عطاءً، فالعلاقة بين المصرف الإسلامي وأصحاب الودائع ليست علاقة قائمة على أساس دائن ومدين، بل هي علاقة مشاركة ومتاجرة، تأخذ شكل المضاربة والمرابحة وغير ذلك من العقود الأخرى، وذلك انطلاقاً من قوله تعالى " وأحل الله البيع وحرم الربا". (سورة البقرة، الآية 275)

2ـ لا بد من وجود هيئة الرقابة الشرعية في كل مصرف إسلامي، تتكون من عدد من علماء الفقه والشريعة والقانون، تعينها الجمعية العمومية للمساهمين، وتتمثل مهمة الهيئة بالقيام بالرقابة الشرعية على أعمال المصرف وعقوده، لضمان توافقها مع أحكام الشريعة الإسلامية. وقد أكدت ذلك القوانين المتعلقة بالمصارف الإسلامية كافة.

3ـ يحتل الاستثمار في المصارف الإسلامية حيزاً كبيراً في معاملاتها، في حين تولي المصارف التقليدية الإقراض بفائدة حيزاً كبيراً، بل إنها لا تقوم بالاستثمار إلا في نطاق ضيق.

4ـ إن المصرف الإسلامي مصرف متعدد الوظائف، في حين تصنف المصارف التقليدية إلى: مصارف تجارية، ومصارف تنمية أو استثمار، ومصارف أعمال. إن المصرف الإسلامي يقوم بفتح الحسابات الجارية، وقبول الإيداعات، وتمويل القطاع التجاري والصناعي والزراعي والعقاري، ويسهم في رأسمال الشركات، أي إنه يمارس أنشطة تدخل في وظائف المصارف التقليدية جميعاً، عدا ما هو مخالف للشريعة الإسلامية. (موقع المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية)

5ـ يتعهد المصرف التقليدي بدفع فوائد ثابتة على الودائع لأجل، وبإخطار سابق، كما يتعهد بضمان رد الأصل، أما المصارف الإسلامية فهي لا تضمن رد أصل الودائع، ولا تضمن نسبة محددة منسوبة إلى رأس المال. فلا يتحمل المضارب (المصرف الإسلامي) في حالة المودعين ضمان رد الودائع أو نسبة منها، وإنما يرد نصيب من الربح متفق عليه في حالة الربح. (الهواري، 1996)

6ـ تنص القوانين المتعلقة بالمصارف التقليدية على عدم جواز تملك المصرف التقليدي العقارات، ماعدا ما هو ضروري لأعماله أو توفير السكن والترفيه للعاملين فيه، في حين تسمح قوانين

إنشاء المصارف الإسلامية بتملك المصرف الإسلامي للعقارات، لأنه قد يلجأ إلى الإيجار المنتهي بالتمليك في مجال العقارات، وإلى المزارعة في المجال الزراعي. (موقع المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية)

7- يستطيع المصرف التقليدي إصدار أسهم ممتازة، أما المصرف الإسلامي فلا يستطيع ذلك لأنها محددة الفائدة، ويستطيع المصرف الإسلامي إصدار صكوك لها نصيب في الربح والخسارة.

8- لا تستطيع المصارف التقليدية - بموجب قوانين إنشائها - القيام بعمليات شراء البضائع وبيعها، أو حتى الاحتفاظ بها إلا بضوابط خاصة، ولا تستطيع شراء أصول ثابتة لغير استخدام المصرف ذاته، أما المصارف الإسلامية - بموجب قوانين إنشائها - فتستطيع الاتجار المباشر في مختلف أنواع البضائع حتى ولو كانت أصولاً رأسمالية، تحتفظ بها وتبيعها عندما تجد فرصة ربح مناسبة، كما أنها تستطيع أن تؤسس شركات مساهمة تمتلك فيها أكثر من النسبة التي يجوز للمصارف التقليدية تملكها.

9- يقتطع الاحتياطي العام في المصارف التقليدية من صافي الربح، أمّا في المصارف الإسلامية فيُقْتَطعُ من صافي الربح الذي يخص المساهمين فقط (الهواري، 1996)، كما يوجد في المصارف الإسلامية حسابات للاستثمار المشترك (العام)، وحسابات للاستثمار الخاص، حيث يؤسس الأول في ضوء قواعد المضاربة المطلقة، ويؤسس الثاني في ضوء قواعد المضاربة المقيدة (مشروعات مخصصة)، وإن الفصل بين النوعين غير معروف في المصارف التقليدية عادة.

10- المصارف الإسلامية مزيج من المؤسسات التقليدية المعروفة عالمياً، فهي إلى حد ما شبيهة بمصارف المدخرات التعاونية وبجمعيات المدخرات والقروض، وبشركات التمويل، لأنّها تقدم تمويلاً عالي المخاطرة، وربما شبيهة بصناديق الاستثمار.

11- تعتمد فكرة المصرف التقليدي على التوسط بين أصحاب الأموال (المدخرين) والمستثمرين، بالاقتراض من الطرف الأول، والإقراض إلى الطرف الثاني، والغرض من هذه الوساطة "فصل المخاطر" بإدخال المؤسسة المصرفية بين أرباب الأموال ومستخدمي هذه الأموال، ويجب على المصرف التقليدي الوفاء بالتزاماته تجاه المودعين، حتى لو لم يفِ المستثمرون بالتزامهم تجاهه، بسبب انفصال الأمرين عن بعضهما بعضاً، ويتمثل الفرق بين الإدارة الناجحة والإدارة الفاشلة في مدى القدرة على "إدارة المخاطر". ولعل أسوأ خصائص القرض كصيغة للوساطة المالية، أنه يعزل صاحب المال (المدخر) عن النتائج الحقيقية لعملية الاستثمار، فإذا تحققت الأرباح الكثيرة حرم المدخر منها لأنه لا يستحق إلا الفائدة. أما فكرة المصرف الإسلامي فهي قائمة على أساس

مختلف تماماً، ذلك أن أصحاب الأموال (المودعين) هم الذين يتحملون مباشرة مخاطر المستثمرين، ولا يتحمل المصرف الإسلامي مخاطر مستخدمي الأموال، بل هو وسيط ويتحمل أرباب الأموال مخاطر الاستثمار مباشرة. (القري، 2005)

يلتزم المصرف الإسلامي بقاعدتين أساسيتين في استثمار وتشغيل ما لديه من أموال المسلمين، باختياره أرشد الطرائق المؤدية إلى تعظيم العائد الاجتماعي وأفضلها، وهاتان القاعدتان هما: قاعدة الغنم بالغرم، وقاعدة الخراج بالضمان، وتعد هاتان القاعدتان من أهم العوامل التي تؤثر في عملية توزيع نتائج أو عوائد الأعمال المصرفية لعميل معين، أو أتعاب، أو عمولة، أو مصاريف نظير خدمة معينة لأحد العملاء.

ثالثاً- صيغ التمويل في المصارف الإسلامية:

تستطيع المصارف الإسلامية جذب حجم كبير من رؤوس الأموال التي يتجنب أصحابها التعامل بها في المصارف التقليدية، وذلك من خلال العديد من صيغ التمويل التي تقدمها هذه المصارف، والتي من أهمها:

1ً. صيغة المشاركة: (الهيتي، 2006) (البلتاجي، 2005) (إرشيد، 2001) (صوان، 2001)

1ـ تعريفها: هي أسلوب تمويلي يقوم على أساس تقديم المصرف لجزءٍ من التمويل اللازم لعملية ما، ويقوم العميل بتغطية الجزء الباقي من التمويل، على أن يشتركا في العائد المتوقع سواءً أكان ربحاً أم خسارة، بنسب متفق عليها بين الطرفين. ويكون تدخل المصرف فقط بالقدر الذي يضمن له الاطمئنان على حسن سير العملية والتزام الشريك بالمتفق عليه ضمن العقد.

ووفق هذا الأسلوب:

- يوزع الربح حصة للشريك مقابل عمله وإدارته وإشرافه على العملية، والباقي يوزع بين الشريكين بنسبة مساهمة كل منهما في رأس المال.
- توزع الخسارة على أساس نسب المساهمة في التمويل لكل منهما، ولا تحتسب في ذلك مشاركة الجهد، أي إن العميل لا يتحمل نصيباً إضافياً من الخسارة بسبب جهده وعمله.

2ـ مشروعيتها: ثبتت مشروعية هذه الصيغة في القرآن الكريم، في آيات كثيرة منها قوله تعالى "وإن كثيراً من الخلطاء ليبغي بعضهم على بعض" (سورة ص، الآية 24). والخلطاء تعني الشركاء.

أما في السنة النبوية فقد وردت أحاديث كثيرة عن الرسول الكريم تثبت مشروعية المشاركة، منها قوله (ص) أنّ الله سبحانه وتعالى يقول: "أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما، فإذا خان أحدهما صاحبه خرجت من بينهما".

3ـ أنواعها:

- المشاركة الثابتة (أو المتوازنة): قد تكون مشاركة ثابتة مستمرة إذا كان المشروع طويل الأجل. ويمكن أن تكون مشاركة ثابتة منتهية، حيث تنتهي بانتهاء صفقة تجارية، أو عدة صفقات.
- المشاركة المتناقصة (أو المشاركة المنتهية بالتمليك): وهي نوع من أنواع المشاركة بين المصرف والعميل الذي يكون من حقه كشريك أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع إما دفعة واحدة أو على دفعات، حسب الشروط المتفق عليها بين الطرفين. ويموّل المصرف جزءاً من رأس المال، ويموّل العميل الجزء الآخر، فضلاً عن تقديم الجهد والعمل لإدارة المشروع وتنفيذه.

وقد ابتكرت المصارف الإسلامية صيغة المشاركة المتناقصة انطلاقاً من سعيها لمساعدة الحرفيين والمهنيين والمزارعين والسائقين...الخ، في امتلاك الأدوات وورش حدادة ونجارة وغير ذلك.

2ً. صيغة المضاربة: (إرشيد، 2001) (صوان،2001) (سويلم، 1998)

تعد المضاربة (أو القراض حسب لغة أهل الحجاز) من أقدم الأنظمة الاستثمارية التي شاع التعامل بها في العصر الجاهلي، واستمر التعامل بها بعد ظهور الإسلام كوسيلة للاستثمار والكسب دون تغيير في شروطها، وقد شاع استخدامها بشكل أساسي في مجال التجارة.

1ـ تعريفها: هي اتفاق أو عقد أو مشاركة بين طرفين، يقدّم أحدهما المال ويسمى رب المال، ويبذل الآخر الجهد والعمل في الاتجار معتمداً على خبرته وجهده وبراعته، ويسمى المضارب، الذي سوف يشغّل المال في المجالات الاستثمارية المشروعة، وفيها الغنم بالغرم للاثنين، فإن حصل الربح فإنه يقسّم بين الطرفين على حسب ما يشترطان من البداية بينهما (النصف والثلث ...)، والخسارة تكون على رب المال، ويكفي المضارب خسارته لجهده المبذول، إذ ليس من العدل أن يخسر أكثر من جهده، من غير تقصير منه أو إهمال، وإذا ثبت العكس يكون ملزماً بضمان الخسارة ورد المال إلى صاحبه.

2ـ مشروعيتها: ثبتت مشروعيتها في القرآن الكريم، كقوله تعالى: "وإذا ضربتم في الأرض فليس عليكم جناح أن تقصروا من الصلاة..." (سورة النساء، الآية 101)، حيث إن المضاربة في اللغة تعني الضرب في الأرض، بمعنى السير في الأرض ابتغاء فضل الله، أو السفر بقصد التجارة.

وفي السنة النبوية: بعث الرسول الكريم والناس يتعاملون بالمضاربة، حيث خرج الرسول (ص) مضارباً بمال السيدة خديجة أم المؤمنين إلى الشام وذلك قبل البعثة النبوية، ثم انتقلت هذه الصورة التي كانت للمضاربة إلى الإسلام وشاعت في المجتمع الإسلامي وتعامل بها الصحابة دون تغيير أو تعديل، وأقرهم الرسول الكريم على ذلك، كما أقرهم على شروط اشترطها بعضهم في قراضهم حفاظاً على أموالهم.

إن هذه الصيغة اللاربوية تحقق الميزات كافة التي يمكن للتنظيم المصرفي الحديث أن يقوم بها، على نحو متوافق مع المتطلبات الجديدة للواقع الاجتماعي والحاجات المتغيرة والمتطورة في الاقتصاديات المعاصرة، سواءً ما يخصُّ مالك المال، أم مَنْ يحتاج إليه، حيث إنه:

- ما يخصُّ الفئة الأولى: تتيح هذه الصيغة فرصاً كبيرة ومتنوعة أمام أفرادها للاستثمار بغض النظر عن حجم ما يملكه كل منهم من أموال، كما تعطيهم الحق في استرداد أموالهم والانسحاب من دائرة الاستثمار عند رغبتهم في ذلك.
- بالنسبة إلى الفئة الثانية: (صاحب الخبرة والمهارات النادرة القادر على تنفيذ أحد المشروعات المجدية ولكن تنقصه الأموال لوضع أفكاره موضع التطبيق)، فإن هذه الصيغة توفر لأفرادها وهم المضاربون، احتياجاتهم التمويلية بالقدر المناسب، وفي الوقت المناسب، وتجنبهم تكاليف الاقتراض والاستدانة الباهظة في حالة المصارف التقليدية. فهي أداة مناسبة لحشد المدخرات لصغار أو لكبار المدخرين، وتوجيهها نحو الاستثمارات.

وقد انتشر العمل بصيغة المضاربة في مجال التجارة الذي يشكل المجال الرئيسي لها، ولكن الفقهاء المعاصرون وسّعوا المجال ليشمل جميع النشاطات الهادفة إلى الربح (تجارة، صناعة، زراعة، خدمات...).

3ً. صيغة المرابحة: (الهيتي، 2006) (خوجة، 1998)

تعدُّ المرابحة إحدى صيغ التوظيف المصرفي الإسلامي السائدة في معظم المصارف الإسلامية القائمة، إذ إنه من خلال هذه الصيغة تُنفَّذُ البيوع التي تمثل معظم نشاط المصارف الإسلامية، وهي من بيوع الأمانات التي تبنى على ثقة المشتري بالبائع.

1ـ تعريفها: تعرف في اللغة بأنها مصدر النماء والربح، وفي الاصطلاح الفقهي: بيع السلعة بمثل الثمن الأول الذي اشتراها به البائع، مع زيادة ربح معلوم متفق عليه بمبلغ مقطوع أو نسبة من الثمن الأول. وتعرف من حيث العمل المصرفي: بأن يقوم المصرف بشراء السلعة التي يحتاج إليها السوق (أو العميل) بناءً على دراسة أحوال السوق، أو بناءً على وعد بالشراء يتقدم به أحد

عملائه، يطلب فيه من المصرف شراء سلعة معينة، أو استيرادها من الخارج، ويبدي فيه رغبته في شرائها مرة ثانية من المصرف.

2ـ مشروعيتها: في القرآن الكريم، قوله تعالى: "وأحل الله البيع وحرم الربا". (سورة البقرة، الآية 275) وفي السنة النبوية، سُئل رسول الله (ص) أي الكسب أطيب؟ فقال: "عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور"، وقوله أيضاً: "وإذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم".

وقد صدر في شأن المرابحة قرارات فقهية كثيرة، منها: فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد في الكويت عام /1983/ والذي قرر: "إن المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء، بعد تملك السلعة المشتراة، وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الوعد السابق، هو أمر جائز شرعاً ما دامت تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم، وتبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي".

أما ما يخصُّ الوعد الملزم، فقد قرر المؤتمر المذكور "أن الأخذ بالإلزام هو الأحوط لمصلحة المتعامل، واستقرار المعاملات وتقليل الخلافات. وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل، وهو قول مقبول شرعاً، وكل مصرف مخيّر في الأخذ بمسألة الإلزام فيما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه".

وما يخصُّ مدى مشروعية البيع بسعرين مختلفين، سعر للبيع النقدي، وسعر للبيع الآجل (يسمى بيع التقسيط)، نورد الآراء الآتية: (إرشيد، 2001) (القرار رقم (65/ 2/ 7) لعام 1992) (عاشور، 1979)

- أجاز بعض الفقهاء البيع بسعرين مختلفين إذا كان عن تراضٍ بين البائع والمشتري، استناداً إلى قوله تعالى: "يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم". (سورة النساء، الآية 29)
- حرم بعض الفقهاء ذلك، لأن البيع بسعر آجل يزيد على السعر النقدي يعدُّ نوعاً من الربا، إذ إن هذه الزيادة يطلب دفعها من المشتري مقابل التأجيل أو ثمن الوقت.
- يرى فريق من الفقهاء المحدثين بجواز البيع الآجل بشرط أن يقول البائع للمشتري: لك الخيار بين الشراء نقداً بسعر معين، أو الشراء تقسيطاً بسعر أعلى بشرط عدم وجود شبهة المغالاة، أو الاستغلال، وبشرط عدم وجود سعرين في العقد الواحد.
- قرر مجمع الفقه الإسلامي في قراره 7/2/65، لعام /1992/ بشأن بيع التقسيط: "البيع جائز شرعاً، ولو زاد فيه الثمن المؤجل على المعجّل". وأجمع الفقهاء على جواز البيع بالثمن المؤجل، ولا فرق في الحكم الشرعي بين ثمن مؤجل لأجل واحد، وثمن مؤجل لآجال متعددة.

3ــ أنواع معاملات المرابحة: (إرشيد، 2001) (الربيدي، 2000) (خوجة،1998)

أ ــ من حيث طريقة السداد:

1ــ المرابحة النقدية: وهي المعاملات التي يقوم فيها العميل بسداد قيمة البضاعة بمجرد استلامها.

2ــ معاملات المرابحة المحلية الآجلة: حيث يقوم فيها المصرف بشراء السلعة من الداخل، ويبيعها مرابحة إلى العميل الذي يسدد ثمنها بعد مدة معينة، أو على أقساط محددة. ويعدُّ هذا النوع الأكثر استخداماً في المصارف الإسلامية. ويمكن تقسيم هذا النوع من المرابحة إلى الأنواع الآتية:

أ ــ مرابحة شخصية: يقصد بها تلك العمليات التي يشتري فيها المصرف الإسلامي بعض السلع المعمّرة للاستخدام الشخصي (كالسيارات، والأجهزة المنزلية، والمعدات)، وذلك بناءً على طلب الأفراد، مقابل شروط دفع ميسرة من خلال بيع المرابحة، ولكي تكون العملية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لابد من امتلاك المصرف للسلعة ودخولها في حيازته قبل بيعها للعميل، كما لا يجوز أن يشتري المصرف السلعة من أحد عملائه الذين سبق أن باعها له من قبل.

ب ــ مرابحة تجارية: حيث يشتري المصرف الإسلامي متطلبات بعض المؤسسات والشركات التجارية التي تعاني من نقص في مواردها المالية من السلع والخدمات، بشروط دفع مؤجلة. ويعتمد المصرف الإسلامي وفق هذا النوع من المرابحة سقفاً ائتمانياً للتمويل، ويمنح العميل بموجبه حق الاستفادة من ذلك السقف في تمويل شراء ما يحتاجه بالمرابحة، ويقوم المصرف بشراء تلك السلع والبضائع التي يحددها عميله وتملكها، في حدود السقف الائتماني الممنوح له، نقداً، ثم إعادة بيعها للعميل بثمن مؤجل، يقوم بتسديده حسب شروط الدفع المتفق عليها.

3ــ معاملات المرابحة الخارجية الآجلة (الاعتمادات المستندية بالمرابحة): يشتري المصرف الإسلامي السلعة من الخارج تمهيداً لبيعها للعميل الذي يسدد ثمنها بعد مدة، أو على أقساط، حيث يفتح المصرف الإسلامي الاعتماد المستندي باسمه ولصالحه، ثم تتحقق ملكيته للسلعة المستوردة، وبعد وصول المستندات الخاصة بشحن البضاعة يبيع المصرف البضاعة للعميل، بثمن مؤجل يدفع على آجال متفق عليها مسبقاً.

4ــ المرابحة في السلع الدولية: طورت المصارف الإسلامية عملياتها لتشمل ما يسمى المرابحة في السلع الدولية، حيث يشتري المصرف بالوكالة عن عملائه سلعاً من السوق الدولية نقداً (كالحديد، والنحاس، والألمنيوم، والأخشاب)، ثم بيعها إلى أطراف أخرى في السوق نفسها بسعر أعلى وبشروط دفع مؤجلة.

ب ــ من حيث الوعد بالشراء: يوجد نوعان:

1ــ المرابحة الفقهية (العادية): وهي المرابحة التي تتم دون الوعد بالشراء. في هذا النــوع تكــون عملية المرابحة عادية، ويمتهن فيها المصرف التجارة، حيث يشتري الــسلع دون الحاجــة إلــى اعتماد وعد مسبق بشرائها من العميل، ثم يعرضها بعد ذلك للبيع بالمرابحة بثمن وربــح متفــق عليه.

2ــ المرابحة المصرفية (المرابحة مع الوعد بالشراء): في هذا النوع تكون عملية المرابحة مقترنة بوعد من العميل بالشراء، أي إن المصرف لا يشتري السلعة إلا بعد تحديــد العميــل لرغباتــه، ووجود وعد مسبق بالشراء، ومن ثمَّ فإن المرابحة تكون مركبة من: عقد، ووعد بالشراء، وعقد بيع مرابحة.

4ً. صيغة الإجارة:

تلجأ الكثير من المصارف الإسلامية إلى استخدام هذا النوع من الاستثمار سواء على الصعيد المحلي أم الدولي، إذ بإمكانها تأجير مجموعة من المعدات ووسائل النقل (كالطــائرات والــسفن والبــواخر والقطارات والسيارات) والآليات الإنتاجية في شتى مجالات العمل الإنمائي، وتحصيل أقساط الإيجــار مقابل ذلك.

1ــ تعريفها: هي عقد بين طرفين: الأول هو المؤجّر (المصرف) الذي يحتفظ بحــق ملكيــة الأصــل الرأسمالي المؤجَّر، والثاني هو المستأجر الذي يتمتع بميزات الانتفاع بالأصل، أو استخدامه لإنتاج السلع والخدمات، خلال مدة محددة مقابل دفعه مبلغ الإيجار المتفق عليه دورياً. (صوان، 2001)

وتعدُّ الإجارة من الصيغ التي تم تكييفها شرعاً لعملية التمويل في المصارف الإسلامية، وهــي مــن النشاطات التجارية وليس مجرد أسلوب تمويلي لطالــب الموجــودات الرأســمالية، فالمالــك أو المشتري للأصول الرأسمالية يتحمل عادة مخاطر مالية ومخاطر عملية الشراء والامتلاك، فهــو تاجر في هذه الأصول من خلال قيامه بشرائها وبيعها أو تأجيرها.

2ــ مشروعيتها: ثبتت مشروعيتها في الكتاب الكريم بآيات كثيرة، كقوله تعالى: "قالت إحــداهما يــا أبت استأجره فإن خير من استأجرت القوي الأمين، قال أريد أن أنكحك إحدى ابنتيّ هاتين على أن تأجرني ثماني حجج". (سورة القصص، الآيتان 26-27)

كما ثبتت مشروعيتها في السنة النبوية الشريفة، كقوله (ص): "أعطي الأجير أجره قبــل أن يجــف عرقه". وثبتت مشروعيتها في الإجماع أيضاً: حيث أجمع جميع الفقهاء على إباحتها مــستندين فــي

ذلك إلى الأدلة الكثيرة الواردة في الكتاب والسنة وعمل الصحابة الكرام بها. وقد شـرّعت لحاجـة الناس إليها، فهم يحتاجون إلى الدور للسكن، ويحتاج بعضهم لخدمة بعض،....إلخ.

3ـ أنواعها: (الهيتي، 2006) (إرشيد، 2001) (خوجة، 1998)

أـ الإجارة المنتهية بالتمليك: هي اتفاق قطعي لا رجوع فيه بين المصرف وعملائه، يـشتري فيـه المصرف أصولاً مالية مثل (العقارات، والسفن، والطائرات)، ويؤجرها إلى عملائه مـدة طويلـة، أو متوسطة مع احتفاظه بملكية الأصل، ويتمتع العميل بحيازة الأصل واستخدامه لقاء تسديد مـستحقات (دفعات) إيجارية محددة خلال مدة معينة، وقد تزيد الأقساط على النفقة الرأسمالية وذلك لتحقيق نسبة ملائمة من الربح، على أن يملكه إياه بعد انتهاء المدة ودفعه للأقساط المحددة الآجال بعقد جديد، فإذا أدى المستأجر الأجر، انتقل الأصل المالي إلى ملك المستأجر في بيع المجان (الهبة)، أو بثمن رمزي، أو عند دفعه القسط الأخير.

ما يخصُّ التكييف الفقهي للإجارة المنتهية بالتمليك، في الحقيقة إنّ الناظر إلى هـذه الـصيغة مـن التمويل يجد أنها تجمع عدة عناصر:

- بيع التقسيط يقترن به شرط عدم نقل ملكية المبيع إلا بعد الوفاء بجميع الأقساط الإيجارية.
- وعد ملزم للمصرف بتمليك العين المؤجرة للمستأجر عن طريق الهبة أو البيع في نهاية المدة.
- عقد إجارة في المدة المحددة.
- الربط بين الإجارة والبيع والوعد في عقد واحد.

أما الحكم الشرعي فيها، فهذه المعاملة جائزة شرعاً، وقد أجازها الفقهاء في الندوة الفقهية الأولـى لبيت التمويل الكويتي المنعقدة في الكويت عام /1987/، حيث عدّها إجارة وهبة مع مراعاة الضوابط الآتية:

ـ تحديد مدة الإجارة، وتطبيق أحكامها عليها طيلة تلك المدة.

ـ تحديد مقدار كل قسط من أقساط الإجارة.

ـ نقل الملكية إلى المستأجر في نهاية المدة بواسطة وهبها له، تنفيذاً لوعد سابق بذلك بين المصرف (المالك) والمستأجر.

ب ـ التأجير التمويلي: هو اتفاق بين المصرف الإسلامي وعميله علـى أن يـشتري الأول أصـلاً، يؤجّره للثاني مدةً طويلة أو متوسطة، ويحتفظ المصرف بملكية الأصل وللعميل الحق الكامل فـي استخدام الأصل في مقابل أقساط إيجاريه محددة، وفي نهاية المدة المتفق عليها في عقد الإجـارة

يعود الأصل إلى المصرف، ويكون المستأجر مسؤولاً عن تكاليف الصيانة والتأمين على الأصل طيلة بقائه لديه، وله الحق في استئجاره مرة أخرى، أو نقل ملكيته إليه. وهنا يفصل بين الملكية القانونية وهي من حق المصرف، والملكية الاقتصادية وهي من حق المستأجر. وهذا النوع من الإجارة عملية مالية مصرفية من حيث الفكرة والموضوع، بيد أنه ائتمان عيني وليس نقدياً.

ج ــ التأجير التشغيلي: إن إجراءات هذه الصيغة شبيهة بصفقات الشراء التأجيري قصير الأجل، فمثلاً يقوم المؤجّر ذو الخبرة في تشغيل الآلات وصيانتها وتسويقها أو غيرها من الأصول الرأسمالية، بشرائها لغاية تأجيرها إلى مستأجرين مدداً محددة بدفعات إيجارية وشروط مغرية، ويتحمل المؤجّر تبعات ملكية الأصل من حيث التأمين والتسجيل والصيانة مقابل قيام المستأجر بدفع الأقساط وتشغيل الأصل، ولا يوجد ارتباط بين العمر الاقتصادي للأصل وبين مدة الإجارة. ويعدُّ هذا النوع من التأجير عملية تجارية أكثر منها مالية، وفي بعض العقود يكون للمستأجر خيار الشراء بعد انتهاء المدة الإيجارية.

وفي هذا النوع من التأجير، فإنّ المصرف المؤجّر للأصل يسترد تكاليف الصيانة ورسوم التأمين من المستأجر بعقد الإجارة نفسه، بإضافة هذه التكاليف إلى أقساط الإجارة، أو يستردها بعقد منفصل. ويضيف المصرف أيضاً إلى هذه الأقساط ما يقابل حق المستأجر في إلغاء الإجارة قبل انتهاء مدتها.

5 ً. صيغة بيع السّلم: (حافظ، 2004) (إرشيد، 2001) (صوان،2001) (الزحيلي،1997)

البيع في الفقه الإسلامي إما أن يكون معجّل البدلين، بمعنى أن يدفع الثمن ويقدم المبيع حاضراً، أو بيعاً يكون أحد بدليه معجّلاً والآخر مؤجلاً، فإن عجل المثمن (المبيع) وأجّل الثمن فهو بيع نسيئة (بيع تقسيط)، وهو من البيوع الآجلة، وإن عجّل الثمن وأجّل المثمن فهو بيع السّلم، وهو أيضاً من البيوع الآجلة.

1ــ تعريفه: في اللغة: بمعنى السّلف، أما في الاصطلاح الفقهي: "فهو بيع آجل بعاجل، أو دين بعين، أو بيع يتقدم فيه رأس المال (الثمن) ويتأخر المثمن (المبيع) لأجل، أو بيع موصوف في الذمة ببدل يعطى عاجلاً، أو أن يسلف عوضاً حاضراً في عوض موصوف في الذمة إلى أجل".

إذاً، بيع السلم هو شراء سلعة ما بثمن مدفوع في الحال مع تأجيل تسليمها، ولذلك فهو نافع للمنتجين من الصناع والمزارعين، حيث يحصل المزارع على النقود في بداية الموسم، فيشتري بها البذور والحاجات الأخرى، ثم بعد الحصاد يسلم السلعة التي باعها سلماً إلى المشتري (المصرف).

وكذلك الحال في مجال الصناعة حيث يستفيد المصرف من عقد السلم بتمويل الصناع وأصحاب الحرف والعمال والحرفيين الصغار والكبار، والمنتجين لإقامة المصانع والمعامل وشراء الآلات ومستلزمات الإنتاج، حيث يقوم هؤلاء في مقابل ذلك بتسليم المصرف سلعاً في مدة معينة أو بصفة دورية، مقابل سعر محدد سلفاً عند التعاقد، ثم يقوم المصرف بتسويق هذه المنتجات بمختلف الطرائق الشرعية المتاحة، وتحقيق الربح والمساهمة في التنمية الاقتصادية المطلوبة.

2ـ مشروعيته: ثبتت مشروعيته في القرآن الكريم، كقوله تعالى: "يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم إلى أجل مسمى فاكتبوه، وليكتب بينكم كاتب بالعدل، .....". (سورة البقرة، الآية 282)

وكذلك فقد ثبتت مشروعيته في السنة الشريفة، عندما قدم الرسول الكريم إلى المدينة المنورة والناس يسلفون في التمر السنتين والثلاث، فقال: "من أسلف في تمر فليسلف في كيل معلوم، ووزن معلوم، إلى أجل معلوم".

3ـ أشكال التمويل في السلم: السلم يمكن أن يكون شراء على مخاطرة، حيث يتم الشراء والاستلام والتخزين، ثم البيع بسعر السوق والربح على ما قسم الله، كما يمكن أن يكون السلم متاجرة، وذلك على أساس الشراء بالجملة ثم البيع بطريق السلم الموازي في صفقات مجزأة ومتلاحقة بأسعار ترتفع تدريجياً، بطبيعة الحال كلما اقترب موعد التسليم.

وبناءً على هذا، فإن السلم يمكن أن يأخذ أحد الأشكال الآتية:

- السلم البسيط: وهو الأكثر استخداماً في مجال الزراعة، ويتألف من عقد سلم واحد فقط، تكون صورته كما ورد في التعريف.
- السلم الموازي: يتضمن عقدَي سلم، حيث يشتري المصرف بضاعة سلماً من مصدر معين، ثم يبيعها سلماً إلى طرف آخر (ثالث)، على أن تكون البضاعة من الجنس، والمواصفات والكمية نفسها، وليس خصوص البضاعة المسلم فيها في العقد الأول بالضرورة، ويتسلم الثمن مقدماً، وبذلك فإن المصرف يكون في العقد الأول رب السلم (الممول) وفي العقد الثاني المسلم إليه.
- السلم المقسّط: يسلم في مقدار معين من سلعة ما، ويتم استلامها على دفعات (آجال)، وقبل استلام كل دفعة يتم تسليم مبلغ من الأموال. كما لو أسلم في (200) طناً من القمح، بثمن (50000) ل.س تدفع على أربعة أقساط، يدفع المصرف (12500) ل.س قبل أن يتسلم كل دفعة من القمح.

6 ـ صيغة الاستصناع: (الزحيلي، 1997) (حماد، 1993)

1ـ تعريفه: في اللغة: "طلب الصنعة، وهو عمل الصانع في حرفته". وفي الاصطلاح الفقهي: "طلب العمل من الصانع في شيء مخصوص"، وذلك بأن يطلب المستصنع (المشتري) من الصانع (البائع) أن يصنع له شيئاً معيناً بأوصاف محددة، مقابل ثمن معلوم.

والاستصناع: هو عقد يتعهد بموجبه أحد الأطراف بإنتاج شيء معين وفقاً لمواصفات اتُفِقَ بشأنها، وبسعر وتاريخ محددين، ويشمل هذا التعهد كل خطوات الإنتاج، من تصنيع وإنشاء وتجميع أو تغليف، ولا يشترط في الاستصناع أن يقوم الطرف المتعهد بتنفيذ العمل المطلوب بنفسه، إذ بإمكانه أن يعهد بذلك العمل أو بجزءٍ منه إلى جهات أخرى تنفذه بإشرافه ومسؤوليته.

والاستصناع هو أحد أنواع البيوع الآجلة المشروعة، وليس من الضروري أن يكون الثمن معجلاً، وإنما تجب معلوميته نوعاً وقدراً، فيمكن أن يكون معجلاً، أو مؤجلاً كله، أو مقسطاً. فهو عقد يشبه السلم (بيع آجل بثمن عاجل) لأنه بيع المعدوم، وأن الشيء المصنوع لابد من الالتزام به عند العقد في ذمة الصانع البائع، ولكنه يختلف عنه من حيث إنه لا يجب فيه تعجيل الثمن، ولا بيان مدة الصنع والتسليم، ولا أن يكون المصنوع مما يوجد في الأسواق، وإذا تم تعجيل الثمن انقلب العقد سلماً.

وهو يشبه الإجارة، لكنه يختلف عنها من حيث إن الصانع يصنع مادة الشيء المصنوع من ماله، فإن كانت مادة الصنعة والعمل من المستصنع فإن العقد يكون إجارة.

2ـ مشروعيته: ثبتت مشروعيته في السنة الشريفة، وهناك حديثان في هذا الشأن: حديث استصناع رسول الله (ص) خاتماً، وحديث استصناع رسول الله (ص) منبراً. كما ثبتت مشروعيته في الإجماع من منطلق أن الحاجة تدعو إليه. فالاستصناع شرّع لسد حاجات الناس ومتطلباتهم، وقد تطورت الصناعات تطوراً كبيراً، وقد لا تكون السلعة المطلوبة متوافرة بالمواصفات المطلوبة، الأمر الذي يستدعي استصناعها. ولذلك قال الحنفية: إن الاستصناع جاز استحساناً للحاجة إليه وللعمل المستمر به.

3ـ أشكال التمويل بالاستصناع:

أـ الاستصناع الذي تكون مادة الصنع فيه من قبل صاحب العمل، والذي يمكن تسميته "عقد المقاولة"، ويعرف عقد المقاولة في الاصطلاح الحديث "على أنه عقد بين طرفين، يصنع فيه أحدهما وهو المقاول، شيئاً لآخر، أو يقدم له عملاً، في مقابل مبلغ معلوم". (المصري، 1984)

يتبين من هذا التعريف أن المقاولة عقد لا بد فيه من الإيجاب والقبول، كما أن المقاول يقوم بالصنع أو تقديم العمل، فمجالات المقاولة أيضاً متعددة، كالاستصناع، وإذا كان مجال عقد المقاولة صنع

شيء، وكانت المادة مقدمة من المستصنع، فهو عقد إجارة، أما إذا كانت المادة مقدمة من الصانع، فهو استصناع بالمصطلح الحنفي، وبهذا كي يكون عقد المقاولة استصناعاً ينبغي أن تكون المادة والعمل من الصانع. فالمقاولات نوع من الاستصناع الوارد على أعمال متعددة ومتداخلة ومتكاملة، فالبناء مثلاً يدخل في الاستصناع من بدايته كبناء، ومواد، وجدران، ونوافذ، وبلاط، وتشطيب متكامل، حتى تسليم المفتاح. فالمقاول يقوم بكل هذه الأعمال إن وقّع على عقد كهذا، لأنه إما أن يصنع شيئاً للبناء، أو يقوم بعمل وهذا عين عقد المقاولة. ففي جانب الصنع ينطبق عليه الاستصناع، وفي جانب العمل لابد من بذله لأنه لا يوجد صنع دون بذل جهد وعمل.

ويمكن للمصارف الإسلامية الدخول في مجال المقاولات لما يتوافر لديها من دائرة هندسية، وتمويل مالي ضخم، كما يمكن أن تنشئ شركات مقاولات أو مشاركات أو شركات تمولها عن طريق شراء سندات استصناع في تلك الشركة، أو من توكل إليها بعض الأعمال التي تستند إليه بعقود مقاولة.

وهنا تم طرح التساؤل الآتي: هل يجوز للمصرف أن يكون مقاولاً من الباطن، بمعنى أن يدفع ما تقبله من مشروعات بعقد مقاولة، بعد القيام بالدراسات والإعدادات اللازمة للمشروع إلى من يقوم بالعمل عن طريق طرح عطاء وإرسائه على أرخص سعر يقدم إليه من شركات المقاولة؟.

في الحقيقة، يتفق جمهور الفقهاء على ضرورة أن يكون هناك إذن صريح من المقاول الأول (المصرف)، ويرى الدكتور رفيق المصري "أنه في حالة رسو المناقصة على مقاول، لا يجوز لهذا المقاول أن يعهد بالمقاولة إلى آخر (مقاول من الباطن) إلا بإذن خطي من الجهة الإدارية تحت طائلة المسؤولية التضامنية بين المقاولين". (المصري، 1984)

ب ـ الاستصناع الموازي: قد لا يكون المصرف قادراً على الاستصناع بنفسه، لكنه قد يرغب في تخفيف العبء عن نفسه، فيقبل عقود الاستصناع، وليكن مشروع ضاحية إسكان، وبعد قيامه بالدراسات اللازمة يطرح عطاء إنشاء، وفي حالة رسو العطاء على أحد المقاولين يوقع معه عقد استصناع ضمن المواصفات المطلوبة، وهذا هو الاستصناع الموازي، لأن المصرف قبل الاستصناع وقدّمه لمقاول آخر لينجز العمل.

وقد طورت المصرفية الإسلامية الاستصناع الموازي والاستصناع المصرفي ليمثلا وجهين لعملة واحدة، تستخدم للتمويل في مجال بناء وتشييد الطائرات والسفن ومحطات الطاقة، والمباني والمعدات. ويتعاقد المصرف الإسلامي مع المستصنع لبناء وتشييد العين الموصوفة في الذمة، ثم يتعاقد مع الصانع من الباطن بعقد استصناع موازٍ، يبني الصانع بموجبه العين محل عقد الاستصناع وفق المواصفات المحددة في العقد، وبشروط دفع ومدة تنفيذ مختلفة عنه.

ج ــ الاستصناع المقسّط: يستخدم هذا النوع من الاستصناع في الحالات التي يكون فيها حجم الاستصناع ضخماً جداً، ويحتاج إلى وقت طويل لإنجازه، مثل: استصناع معدات ثقيلة، أو مدينة سكنية، أو مجمع مصانع، أو مبنى شركة، حيث تدفع الحكومة (أو العميل) رأسمال المستصنع على أقساط، والمستصنع يسلمها للمستصنع له أيضاً على أقساط.

4ــ الأهمية المصرفية لعقد الاستصناع: تعدُّ عقود الاستصناع من العقود الملائمة للاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، وهي وسيلة لحث صغار المنتجين والصنّاع على الإنتاج حيث يتم تمويل الصنعة المطلوبة من جانب رب المال، وقد يحدد المصرف مواصفاتها، ويحقق العقد مناخاً ملائماً للطرفين، إلى جانب ما ينتج عنه من إشباع حاجات المجتمع من السلع المنتجة. ويمكن للمصرف أن يجري دراسات للسوق لمعرفة اتجاهات الطلب وتحديد أولويات الإنتاج وفقاً لمقاصد الشريعة الإسلامية.

ويمكن للمصرف الإسلامي استخدام عقود الاستصناع في مجال الصناعة بصفته مستصنعاً (حيث يطلب منتجات صناعية ذات مواصفات خاصة)، أو بصفته صانعاً.

وقد احتل الاستصناع دوراً رئيسياً في استثمارات المصارف الإسلامية والخليجية على وجه الخصوص، إذ موّلت هذه المصارف المباني السكنية والاستثمارية عن طرق عقود الاستصناع، حتى بلغت الأموال المستثمرة في هذا المجال عدة مليارات للمصرف الواحد، وأسهمت بذلك في حل مشكلات معاصرة كثيرة، إذ وفرت للمستصنع المواد الخام إلى جانب العمل نفسه، وأسهمت أيضاً من خلال إبرام عقود استصناع ضخمة مع عملائها، في أداء دورٍ كبيرٍ في مجال التمويل العقاري، الذي يعد من أوسع المجالات التي يمكن استخدام عقد الاستصناع فيه.

رابعاً- الصيغ المقترحة في مجال التمويل العقاري:

راعى المرسوم التشريعي رقم (35) الخاص بإحداث المصارف الإسلامية في سورية لعام /2005/ خصوصية العمل المصرفي الإسلامي، إذ أجازت المادة رقم (7) قيام المصرف الإسلامي بعمليات التمويل القائمة على غير أساس الفائدة، وفي المجالات الاقتصادية التي لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية، وذلك باستخدام صيغ العقود الشرعية، كعقود المضاربة، وعقود المشاركة، والمشاركة المتناقصة، وبيع المرابحة للأمر بالشراء، وعقود الاستصناع، وعقود بيع السلم، وعقود الإجارة التشغيلية، وعقود الإجارة التمليكية، وغيرها من صيغ العقود التمويلية التي توافق عليها هيئة الرقابة الشرعية. (المرسوم التشريعي رقم (35) لعام /2005/)

نرى ضرورة قيام المصارف الإسلامية العاملة في سورية بتقديم خدمة التمويل العقاري، ويدخل ذلك ضمن باب الضروريات، ونقترح تطبيق الصيغ التمويلية الآتية:

1. صيغة المشاركة المنتهية بالتمليك:

يمكن استخدام صيغة المشاركة في مجال التمويل العقاري، ونفضل استخدام صيغة المشاركة المنتهية بالتمليك، حيث يدخل المصرف في مشروع شراكة مع العميل لشراء العقار، ويؤجر حصته للعميل، ويستلم منه القيمة التأجيرية المتفق عليها، ويشتري العميل دورياً النسبة المتفق عليها مسبقاً من حصة المصرف في العقار، وبعد مدة تنتقل ملكية العقار بالكامل إلى العميل، ويمكن تطبيقها وفق الخطوات الآتية:

- يوقع المصرف والعميل عقد مشاركة، ويشتري العميل المسكن، وتكون ملكيته مشتركة بين المصرف والعميل حسب نسبة رأس المال،
- يستأجر العميل المسكن من المصرف بموجب عقد إيجار، يحدد فيه مدة الإيجار، وقيمة الأقساط، وكيفية السداد.
- يشتري العميل المسكن تدريجياً، وتتناقص قيمة أقساط الإيجار مع تناقص حصة المصرف، حتى يتملك العميل المسكن بالكامل.

ولم يحدد المرسوم التشريعي رقم (35) الخاص بإحداث المصارف الإسلامية في سورية، الحد الأقصى لمساهمة المصرف الإسلامي في رؤوس أموال الشركات، أو الحد الأقصى لمساهمة المصرف في مشروع واحد، وترك الأمر لمجلس النقد والتسليف.

ونشير في هذا الصدد، أن مصرف قطر المركزي قد سمح للمصارف الإسلامية في قطر بإنشاء الشركات، ولكنه حدد سقف مساهمات المصرف في رؤوس أموال الشركات بنسبة (30%) من رأسمال المصرف، واستثنى من هذا السقف الشركات التابعة للمصرف التي يمتلكها بالكامل. (من موقع وزارة الخارجية، قطر)

2. صيغة المرابحة للآمر بالشراء:

يمكن استخدام هذه الصيغة في مجال التمويل العقاري، وذلك وفق الخطوات الآتية:

- يوقع العميل مع المصرف عقد مرابحة، يحدد مواصفات المسكن المطلوبة، ومقدار الدفعة النقدية المقدمة (ضماناً لالتزام العميل بالشراء، وتسمى هامش الجدية)، وقيمة الأقساط، وكيفية السداد، ولا بد من تحديد الثمن الأساسي للمسكن وهامش ربح المصرف والثمن الإجمالي.

- يشتري المصرف المسكن حسب المواصفات المحددة من قبل العميل، أو يوكل العميل بالـشراء، ويبيع المسكن للعميل بالتقسيط، وتنتقل ملكية المسكن للعميل.

ويمكن التغلب على المخاطر التي يمكن أن يواجهها المصرف الإسلامي نتيجة تعثر العميل في السداد، عن طريق رهن العقار لصالح المصرف.

ونشير هنا إلى تجربة بنك دبي الإسلامي الذي يطبق صيغة المرابحة في مجال التمويل العقاري، وحدد الدفعة المقدمة بنسبة (25%) من سعر الشراء كحد أدنى، شريطة كفاية دخل العميل لتغطية الأقساط، وحدد مدة التمويل بـ (10) سنوات كحد أقصى. (من موقع بنك دبي الإسلامي).

وفي لبنان، اقتضت الفقرة رقم (1) من المادة الخامسة من القرار رقم (8828) المتعلق بممارسة عمل المصارف الإسلامية في لبنان، الصادر عن حاكم مصرف لبنان بتاريخ 26/ 8/ 2004م.، على أنه "يجب ألا يتعدى حجم التمويل، في الحالات التي تستلزم تقديم ضمانات من قبل عملاء المصرف، (60%) من الضمانات العينية حسبما يقدرها خبراء المصرف على مسؤوليتهم الشخصية". أي نجد أن المشرع اللبناني يقيد حجم التمويل الممنوح للعميل بنسبة (60%) من قيمة المسكن. (القرار رقم (8828) لعام /2004/).

كما اقتضى القرار رقم (8870) المتعلق بعمليات المرابحة المجراة مع/ أو عن طريق المصارف الإسلامية، الصادر عن حاكم مصرف لبنان بتاريخ 20/ 10/ 2004م.، أنه في حالة عمليات المرابحة للآمر بالشراء، يجب على العميل دفع مبلغ من المال (يسمى هامش الجدية) للتأكد من جدية طلبه، ويستخدم هذا الهامش لتعويض الضرر الذي يصيب المصرف في حال عدول العميل عن شراء الأصل، فإذا لم يكفِ فللمصرف أن يعود على العميل بما تبقى من خسارة، وإذا كان الهامش أكبر من مقدار الضرر، يتم رد الرصيد المتبقي إلى العميل. ويجب أن يكون هامش الجدية نقدياً، وألا يقل عن نسبة (15%) من قيمة المبلغ الإجمالي المتوقع الذي سيسدده العميل. (القرار رقم (8870) لعام /2004/)

3. صيغة الإجارة مع الوعد بالتملك (هبة):

يمكن استخدام هذه الصيغة في مجال التمويل العقاري، حيث يشتري المصرف الإسلامي المساكن، ويؤجرها للعملاء مقابل إيجار محدد، مع الوعد بتمليكهم تلك العقارات (هبة) عند انتهاء تسديد الأقساط المتفق عليها. وتعد هذه الصيغة ملائمة لأصحاب الدخل المحدود، ويمكن تطبيقها عملياً وفق الخطوات الآتية:

- يبدي العميل رغبته في إجارة منتهية بالتمليك لعين غير موجودة لـدى المـصرف الإسـلامي (المسكن).
- يشتري المصرف الإسلامي المسكن المطلوب من البائع (أو يبني المسكن المناسب).
- يوكل المصرف العميل بتسلم المسكن، ويطلب منه إشعاره بأنه قد تسلمه حـسب المواصـفات المحددة في العقد.
- يؤجر المصرف المسكن للعميل بأجرة محددة مدةً زمنية معينة، ويعده بتمليك المسكن له (هبـة) إذا سدد جميع الأقساط المتفق عليها.
- عند انتهاء مدة الإجارة والوفاء بالأقساط المحددة، يتنازل المصرف للعميل عـن العقـار بعقـد جديد.

وتتيح هذه الصيغة المجال لتملك الفقراء والمحتاجين للمسكن الملائم، حيث تأخذ شكل القرض الحسن الذي يتيح للفقراء والمحتاجين تملك المساكن، من خلال القرض الحسن الذي يكفل لهم تملك المسكن بعد سداد القرض على أقساط.

ويطبق بنك دبي الإسلامي هذه الصيغة ليتيح للعميل تملك منزل جاهز للسكن، ويسهم المصرف بنسبة تصل إلى (95%) من قيمة العقار، وتصل مدة التمويل إلى (25) سنة، ويحوّل المصرف العقار إلى اسم العميل مقابل رسم رمزي أو كإهداء، بموجب عقد بيع أو إهداء منفصل عند نهاية مدة الإيجار.

كما يطبق بنك دبي الإسلامي صيغة الإجارة الموصوفة في الذمة المنتهية بالتمليك، ويقدم هذا المنتج إلى العملاء الراغبين بشراء منازل قيد الإنشاء، ويوقع العميل والمصرف على عقد إيجار العقار الذي سيتم تسليمه في تاريخ لاحق، ويتولى المصرف دفع المبالغ المستحقة مباشرة إلى مقاول المشروع وفق الجدول الموضوع خلال مدة الإنشاء، وعند إنشاء مشروع البناء، يخضع هذا المنتج لقوانين عقد الإجارة، ويبدأ العميل بتسديد الأقساط للبنك بعد استلام العقار، ويسهم المصرف بنسبة تصل إلى (95%) من قيمة العقار، وتصل مدة التمويل إلى (25) سنة.

4. صيغة الاستصناع:

تلائم هذه الصيغة تقديم خدمة التمويل العقاري للعملاء (الـذين يملكـون قطعـة أرض) وشـركات المقاولات على حد سواء، ويمكن تطبيقها وفق الخطوات الآتية:

- يبرم المصرف مع العميل عقد استصناع (استصناع مقسط) يشمل علــى مواصــفات المــسكن المطلوب بناؤه والقيمة المقدرة، ويدفع العميل دفعة مقدمة تحدد بنــسبة مئويــة مــن القيمــة المقدرة.
- يبني المصرف المسكن عن طريق الإدارة الهندسية لديه، أو عن طريق إبرام عقــد استــصناع موازٍ مع شركة المقاولات التابعة له - إن وجدت، أو عن طريق شركة مقاولات.
- يدفع العميل القيمة على أقساط حسب الاتفاق.
- عند انتهاء البناء، يتم تسليمه للعميل.

ويطبق بنك دبي الإسلامي هذه الصيغة، وحدد الدفعة النقدية بنسبة (25%) مــن إجمــالي تكــاليف الإنشاء كحد أدنى، وتصل مدة التمويل إلى (10) سنوات.

خامساً - النتائج والتوصيات:

بينت الدراسة آلية التمويل العقاري المتبعة في المصارف الإسلامية، وصيغ التمويل التــي أجازتهــا الشريعة الإسلامية وإمكان تطبيقها في مجال التمويل العقاري، وخلصت إلــى النتــائج والتوصــيات الآتية:

1. النتائج:

- أهمية نظام التمويل العقاري في حل مشكلة السكن، وإتاحة الفرصة للمواطنين لتأمين المــسكن الملائم بأسعار مناسبة، والقضاء على ظاهرة السكن العشوائي.
- تقدم المصارف التقليدية خدمة التمويل العقاري مقابل فائدة تحسم من أصل القرض، مما تشكل عبئاً على أصحاب الدخول المحدودة.
- تقدم المصارف الإسلامية خدمة التمويل العقاري، بشروط أكثر تيسيراً وأقل تكلفة.
- إن توجه المصارف الإسلامية إلى التمويل العقاري، يسمح باستثمار الأموال في مجالات قليلــة المخاطر نسبياً، ويؤكد الدور الاجتماعي للمصارف الإسلامية، ودعمها لعملية التنمية.
- تعدُّ صيغ التمويل الإسلامي مناسبة للتطبيق في مجال التمويل العقاري.

2. التوصيات:

في ضوء ما أسفرت عنه الدراسة، نوصي المصارف الإسلامية العاملة في سورية بالآتي:

- ضرورة أن تولي المصارف الإسلامية العاملة في سورية الاهتمام لمجال التمويل العقاري، وما لذلك من أثر في حل مشكلة الإسكان التي نعاني منها.

- ضرورة الاعتماد على الصيغ التمويلية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، مثل: صيغة المشاركة المنتهية بالتمليك، وصيغة المرابحة للآمر للشراء، وصيغة الإجارة مع الوعد بالتملك، وصيغة الاستصناع المقسط، ولا نقترح استخدام صيغة السلم (ثمن معجل وتسليم مؤجل للمسكن) وذلك حفاظاً لحقوق المصرف.
- ضرورة إنشاء إدارة هندسية في المصارف الإسلامية تضم عناصر كفوءة ومؤهلة.
- ضرورة تخفيض معدلات هامش ربحية المصارف في مجال التمويل العقاري، وذلك من باب المسؤولية الاجتماعية.
- في حالة البيع بالتقسيط نقترح ألا تقل الدفعة النقدية (هامش الجدية) عن نسبة (10%) من قيمة المسكن المتوقعة، وإمكان تمويل المصرف نسبة (90%) من قيمة المسكن، وألا تقل مدة السداد عن (20) سنة، وذلك تيسيراً لأصحاب الدخول المحدودة.
- لا بد من إنشاء صناديق استثمار إسلامية متخصصة للتمويل العقاري في كل مصرف إسلامي، ويمكن استثمار أموال هذه الصناديق للإسهام بشركة مقاولات، مشاركة بين المصارف الإسلامية ووزارة الإسكان ووزارة الأوقاف.
- ضرورة إنشاء صندوق خاص في المصارف الإسلامية للإسكان الخيري، يتم تمويله من أموال الزكاة والتبرعات، يقدم خدماته للفقراء والمحتاجين من خلال تقديم القروض الحسنة التي تمكنهم من تملك المساكن الملائمة دون فائدة.
- ضرورة تحديد السقف المسموح للمصارف الإسلامية العاملة في سورية للإسهام في رؤوس أموال الشركات على اختلاف أنواعها - ومنها الشركات العقارية، وذلك حماية لأموال المودعين، ولتنويع مجالات الاستثمار في المصرف.

المراجع

1. إرشيد، محمود عبد الكريم أحمد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية. دار النفائس، عمان، الأردن، 2001.
2. البلتاجي، محمد، صيغ مقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة والمعالجة المحاسبية لصيغة المشاركة المنتهية بالتملك. بحث مقدم للمؤتمر السنوي الثاني عشر للأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، بعنوان: "دور المصارف والمؤسسات المالية والاقتصادية في ترويج وتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة"، المملكة الأردنية الهاشمية، عمان، من 29 – 2005/5/31م.
3. حافظ، عمر زهير، البنوك الإسلامية في مواجهة التحديات، بحث مقدم لمؤتمر مكة المكرمة الرابع المنعقد في 2- 4/ 12/ 1424 هـ.، الموافق 24- 26/ 1/ 2004 م.
4. حماد، نزيه، معجم المصطلحات الاقتصادية لغة الفقهاء، المعهد العالي للفكر الإسلامي، جدة، 1993.
5. خوجة، عز الدين محمد، الدليل الشرعي للإجارة. سلسلة الأدلة الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي، مجموعة دلة البركة قطاع الأموال، شركة البركة للاستثمار والتنمية، 1998.
6. الربيدي، محمد علي، المحاسبة في البنوك التقليدية والإسلامية، جامعة صنعاء، اليمن، 2000.
7. الزحيلي، وهبة، الفقه الإسلامي وأدلته، الجزء الخامس، دار الفكر المعاصر، دمشق، بيروت، 1997.
8. سويلم، محمد، إدارة المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية، مطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 1998.
9. صوان، محمود حسن، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي: دراسة مصرفية تحليلية، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2001.
10. عاشور، أحمد عيسى، الفقه الميسّر في العبادات والمعاملات، دار الاعتصام، القاهرة، 1979.
11. قانون التمويل العقاري رقم (148) لعام /2001/، مصر.
12. القرار رقم (8828) المتعلق بممارسة عمل المصارف الإسلامية في لبنان، الصادر عن حاكم مصرف لبنان بتاريخ 26/ 8/ 2004م.
13. القرار رقم (8870) المتعلق بعمليات المرابحة المجراة مع/ أو عن طريق المصارف الإسلامية، الصادر عن حاكم مصرف لبنان بتاريخ 20/ 10/ 2004م.

14. القرار رقم 65/ 2/ 7 لعام /1992/ بشأن البيع بالتقسيط، مجلة الاقتصاد الإسلامي، 1992م./ 1412هـ.، صادرة عن مركز النشر العلمي في جامعة الملك عبد العزيز، المجلد الرابع، 1992.

15. القرار رقم 50 (1/ 6) بشأن: "التمويل العقاري لبناء المساكن وشرائها"، الصادر عن مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره السادس بجدة في المملكة العربية السعودية، في المدة الواقعة من 17- 23 شعبان عام 1410 هـ، الموافق 14 – 20 آذار (مارس) عام 1990م، مجلة المجمع، العدد 5، المجلد 4، 1990.

16. القري، محمد علي، البنك الإسلامي بين فكر المؤسسين والواقع المعاصر، منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي، جدة، 2005.

17. قنطقجي، سامر مظهر، المصارف الإسلامية وآليات عملها، من موقع الدكتور سامر قنطقجي www.kantakji.com

18. الكفراوي عوف محمود، بحوث في الاقتصاد الإسلامي، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، 2005.

19. المرسوم التشريعي رقم (35) الصادر بتاريخ 2005/5/4م المتعلق بالمصارف الإسلامية، سورية.

20. المصري، رفيق، مناقصات العقود الإدارية وتكييفها الشرعي، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد 199، تصدر عن جامعة الملك عبد العزيز، 1984.

21. موقع بنك دبي الإسلامي، www.dib.ae

22. موقع المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، www.islamicfi.com

23. موقع وزارة الخارجية، قطر، www.mofa.gov.qa

24. الهواري، سيد، الاستثمار والتمويل بالمشاركة في البنوك الإسلامية، دار الجيل للطباعة، مصر، 1996.

25. الهيتي، قيصر عبد الكريم ، أساليب الاستثمار الإسلامي وأثرها على الأسواق المالية (البورصات)، دار رسلان، دمشق، 2006.

تاريخ ورود البحث إلى مجلة جامعة دمشق 2007/12/30.